

21 世紀の多国籍企業の企業内貿易の特徴とその含意 — USDIA2004 と FDIUS2002 の比較をもとに —

関 下 稔

はじめに—課題の設定と限定—

多国籍企業は現代世界における支配的な企業形態である。グローバリゼーションの進展は国家の制約を超えて活動する企業の優位性を際立たせ、多国籍企業はその申し子として世界に君臨している。周知のように、多国籍企業とは海外直接投資（FDI）を通じて多数の国に子会社、孫会社等を設置し、企業内国際分業に基づく国際生産をおこない、その成果を世界大で販売して巨額の利益をあげるとともに、他方では系列連鎖の経済性を利用した効率的な株式所有に基づく強固な資本支配を通じて、多国間に跨るピラミッド型（階層状）の企業組織を構築し、本社の統合管理の下にグローバルな資本戦略—クロスボーダー M & A に基づく企業統合と分離・分社化の二方向での—を展開して、一大企業王国を築いている。とりわけ内部化されたルートを通じたモノ（企業内貿易）、マネー（企業内資金移動）、技術・情報（企業内技術移転）、ヒト（企業内人材移動）の本社と海外子会社との間、ならびに海外子会社相互間の頻繁な移動とネットワーク形成は、多国籍企業の最大の強みであり、また際立った特徴ともなっている。筆者はこれまで多国籍企業の研究を長年に渡っておこなってきたが、国際生産において企業内貿易の果たす役割の大きさとその重要な意義を事あるごとに強調してきた。とりわけ、親会社から海外子会社に送られる財の三つの形態、すなわち資本財（c）、再加工用中間財（p）、再販売用完成財（s）のうち、アメリカ多国籍企業に関しては、再加工用中間財が再販売用完成財を上回る（ $p > s$ ）傾向をもっていて、このことはアメリカ製造業多国籍企業の国際生産の進展を雄弁に物語る証左であると指摘してきた。これにたいして、外国多国籍企業の場合には在米子会社との間の企業内貿易は圧倒的に再販売用完成財が多い（ $s > p$ ）という商業的な性格が濃厚で、両者は著しく対照的である。このことは、アメリカ多国籍企業の海外進出と外国多国籍企業の対米進出の主要な動機と役割、そして発展段階と生産システムの違いを示しているものでもある¹⁾。

さて、この特質が21世紀に入ってどう展開されているか、あるいはどう変化しているかを解明することがここでの主要な関心事である。というのは、1990年代以降—筆者は概念としてはソ連・東欧の崩壊と「移行経済国」への転身、ならびに中国における「社会主義市場経済」化の進展が急速に進むこの時期から、一つのグローバル世界の成立とそこでの唯一の覇権国としてのアメリカの力（パワー）が際立つ21世紀が始まったと考えている—アメリカ経済は未曾有の繁栄を誇示してきたが、その内容は、折からの「ICT革命」と呼ばれる情報・通信の刷新が、それをいち早く取り入れたアメリカ国内における大規模な設備投資とインフラ整備の形となってアメリカ経済を潤し、2001年前半までの10年余にわたって、持続的な景気上昇—「ニューエコノミー」の出現と呼称した—を生み出したからである。そのことは「知財」優位に依拠するアメリカ経済のサービス化と金融化を大いに進め、「知財王国」アメリカとモノづくりの拠点＝「世界の工場」中国との一面での著しい対照性（対抗的・競争的要素）と他面でのその補完・位階性（協調的・相補的・代位的要素）の両面での急展開と並存を促進した。そしてこれを筆者は21世紀におけるアメリカと中国を双頭とするスーパーキャピタリズムの到来と規定した²⁾。ここでは大規模化（規模の経済性）や多角化（範囲の経済性）に加えて、モジュールと呼ばれるそれぞれ独立した構成部品（要素）を共通のスタンダードで結ぶ「組み合わせ型」の生産方法が大幅に取り入れられ、そこではスタンダード（規格・標準）を握ることが大事で、それを相互に結びつけるネットワークの経済性が有利になる新しいビジネスモデルが幅をきかせるようになる。それはまたアメリカ多国籍企業の性格にも変化を与えた。これまでの企業内国際分業戦略（内部化）に加えて、途上国を始め現地の地場企業との間の企業間国際提携戦略（外部化）—提携・委託・下請系列化の形態での—を大いに進めるようになり、そこではFDIに頼らず、FPI（海外証券投資）や資本関係を持たない技術的・経営的な提携関係までもが大々的に進められ、その結果、実際にはFDIとFPIの複合・錯綜したクロス投資が日常的に展開されるようにもなった。したがって、FDIが国際間に跨る企業支配を示す唯一—有力ではあるが—の指標ではなくなっている。もっとも企業間提携の推進は多国籍企業の現地地場企業への実質的な支配の要素をなくすことにはならず、むしろその支配—従属関係ははなはだスリムで柔軟で可変的で、かつ場合によっては強固ですらある。そこでは資本関係もその本来の性格—飽くなき価値増殖欲—の発露として一層気まぐれで執拗で横暴に振る舞うようになるので、より複雑で錯綜したものになる。吸収・合併、つまりは巨大化ばかりでなく、分離・離脱によるスリム化が図られ、しかもその間を急速に移動し合い、また同一産業内での水平合併や生産・流通系列上の垂直統合に加えて、異業種間・異なる生産系列間のコングロマリット型（複合型）合併や、さらには共通のスタンダードを基本に据えたネットワークで結ばれた「産業融合」と呼ばれる異種間の多様な結合・提携関係までもが生まれている。そして資本支配に代わって、技術（ロイヤルティーズやライセンスフィーの形での）やブランドに代表されるマーケティング

21世紀の多国籍企業の企業内貿易の特徴とその含意—USDIA2004とFDIUS2002の比較をもとに—(関下)

グ面での影響力の確立やその維持が重要になり、知識の商品化と私有化を基軸に据えた知財化が盛んになり、そこからの果実が無形のグッドウィルとして重要な利益源泉となっている。しかもそこでは従来型の、製法に関わるパテントから、それ自体が無形の成果であるコピーライトに収斂される知財とその独占的支配が中心となる。このことは多国籍製造企業の性格をも変えつつあり、多国籍知識集積体への変身が促される。このことを大々的に進めているIBMは「サービスサイエンス」という呼び名で、新たなマルチディシプリナリーで、インターディシプリナリーな学問分野の確立とそれに基づくビジネスモデルの構築を謳っている³⁾。あるいはこれを「モノ」づくりから「コト」づくりへの移行とか、モノとサービスの合体した「モノビス」の出現と呼んだりする⁴⁾風潮もある。

ところで、筆者がこの主題に関する包括的なデータとしてこれまで検討素材にしてきた、アメリカ商務省の経済分析局(BEA)が5年に一度実施しているベンチマークサーベイが、対外直接投資に関しては2004年のものが2008年に、対米直接投資に関しては2002年のものが2006年に、それぞれその最終版が近年公表されて、利用可能になった⁵⁾。それらの公表は、筆者がこの課題を検討する際の格好の素材を提供してくれる。ただし、両者は同一年に関するデータではなく、また時系列を追ったものでもないので、直接に厳密に両者を付き合わせたり、また歴史的な傾向を正確に跡づけることはできないものの、単年度の特徴をそれぞれに明確にできるものである。これらはアメリカの対外直接投資と外国の対米直接投資に関するもっとも包括的で首尾一貫した詳細なセンサス統計であり、したがってまた世界でもっとも詳細で信頼できるものでもある。本稿ではこれを検討素材に見ていきたい。ところで、貿易から、海外直接投資とそれに続く海外生産への国際化の主要ルートの変更は、グローバル経済の一大特徴だが、そのことの含意に関して、これまで多くの努力が重ねられてきた。筆者もいくつかの試みをおこなってきた⁶⁾。ここでは従来の独立企業間の貿易に代わって、多国籍企業が貿易を引っ張ることになる。したがって、多国籍企業関連貿易と多国籍企業企業内貿易は現代の貿易を考える際の極めて重要な要素となる。最後に展開の順序をあらかじめ示すと、前半ではアメリカ多国籍企業の海外子会社との間の企業内貿易を扱い、後半で外国多国籍企業の在米子会社とその海外本社との間の企業内貿易を扱う。そして両者を比較して、全体の含意を論じたい。なお、ここでは米親会社(P)―多数株所有海外子会社(MOFA)間、ならびに多数株所有在米子会社(MOUSA)―外国親会社(FP_G)間の企業内貿易に焦点を合わせる。その理由は、そこに企業内貿易の中心があるからだが、アメリカ商務省の経済分析局の関心ももっぱらそこにあって、アンケートの実施もそうした項目設定になっているという、データ上の厳選と焦点化にも影響されている。

1. アメリカ多国籍企業の企業内貿易の特徴

ここでの検討の素材となるのは、U.S.Direct Investment Abroad 2004: Final Benchmark Data, U.S.Department of Commerce, November 2008 である。まず最初に予備的にアメリカ貿易のこの間の推移を第1表で概観しておこう。財におけるアメリカ貿易の赤字は1971年以来、73年と75年の黒字を除いて、継続的に続いているが、その額は1990年代に入って、1993年以降は増加の一途を辿っている。そして2006年には8394億ドルにも上っている。その要因は、なによりも輸入の増加率が高いからである。輸出は1990年から2009年までの20年間に2.76倍（最大の輸出額を記録した2008年との比較では、3.37倍）だったが、輸入は同期間3.16倍（最大の輸入額を占めた2008年と比較すると、4.29倍）だった。そして入超額は5千億ドル（その前年は8千億ドル超）を超えている。一方、サービス取引は黒字を続けていて、同期間に受取（輸出）は3.40倍（最大の輸出額を記録した2008年との比較では3.61倍）、支払（輸入）は3.15倍（同じく2008年とでは3.38倍）で、黒字額は1300億ドル余である。このように、財貿易の赤字は累増しているが、サービス取引（貿易）の黒字も増加しており、両者を比較すると、前者の赤字をサービス貿易の黒字は4分の1程しかカバーしていない。したがって、財

第1表 アメリカの貿易：財ならびにサービス（単位：億ドル）

	〔I〕 財			〔II〕 サービス		
	①輸出	②輸入	③収支	①輸出（受取）	②輸入（支払）	③収支
1990	3,874	4,984	-1,110	1,478	1,177	301
1991	4,141	4,910	-769	1,643	1,185	458
1992	4,396	5,365	-969	1,773	1,196	577
1993	4,569	5,894	-1,325	1,859	1,238	621
1994	5,029	6,687	-1,658	2,004	1,331	673
1995	5,752	7,494	-1,742	2,192	1,414	778
1996	6,121	8,031	-1,910	2,395	1,526	869
1997	6,784	8,768	-1,984	2,561	1,659	902
1998	6,704	9,186	-2,482	2,628	1,807	821
1999	6,980	10,343	-3,363	2,679	1,958	721
2000	7,842	12,304	-4,462	2,864	2,190	674
2001	7,303	11,523	-4,220	2,746	2,170	576
2002	6,963	11,716	-4,753	2,812	2,264	548
2003	7,283	12,698	-5,415	2,916	2,443	473
2004	8,199	14,855	-6,656	3,387	2,824	563
2005	9,090	16,928	-7,838	3,722	3,025	697
2006	10,359	18,753	-8,394	4,169	3,367	802
2007	11,604	19,363	-7,759	4,883	3,672	1,211
2008	13,049	21,395	-8,346	5,341	3,983	1,358
2009	10,685	15,754	-5,069	5,023	3,703	1,320

(注) 国際収支ベース

(資料) 米国商務省（経済分析局）。ただし『米国経済白書2011』『エコノミスト』臨時増刊2011.5.23.295頁より作成。

21世紀の多国籍企業の企業内貿易の特徴とその含意—USDIA2004とFDIUS2002の比較をもとに—(関下)
 の入超をサービス取引の出超で埋め合わせるという構図は現在では到底描けない(1997年には財の入超の約半分ほどをサービスの黒字がカバーする程にまでなったが)。その意味ではアメリカ経済のサービス化が進んだとはいえるが、それが財貿易の赤字をカバーできるなどとは到底いえないし、したがって財貿易の赤字累増は今やアメリカの宿痾にすらなっている。

さてそこで、本稿のテーマである企業内貿易に入っていくが、最初に全体を鳥瞰する意味で、第2表で全体の総括をしておこう。これはアメリカ多国籍企業親会社(U.S. Parent Company, P)の多数株所有海外子会社(Majority Owned Foreign Affiliates, MOFA)との間の企業内貿易、ならびに外国多国籍企業親会社(Foreign Parent Company, FP_G)の在米子会社(Majority Owned U.S. Affiliates, MOUSA)との間の企業内貿易の目的別の動向を、前者に関しては1994年のベンチマークサーベイからの推移を、後者に関しては1992年ベンチマークサーベイからの推移を、それぞれ比較したものである。そうすると、前者にあつては再加工作業の比率(59.1%)が、後者にあつては再販売用の比率(73.2%)がともに上昇していることがわかる。つまり、アメリカ多国籍企業にあつては企業内国際分業に基づく国際生産のより一層の進展が、外国多国籍企業にあつては、アメリカにある子会社との関係では国際生産ではなしに商業的活動が前進していることがわかる。なおともに多数株所有子会社を取ったのは、上にも述べたが、商務省の経済分析局(BEA, Bureau of Economic Analysis)の調査方針に基づく統計データ上の制約によるのだが、事実、その方が親会社の支配(コントロール)が強く働いていて、その方針を貫けるからでもある。なお、これがかつて筆者が作った、アメリカ多国籍企業の国際生産が進み出した1960年代後半から70年にかけての動向を見たデータ(参考表)と比較してみると、そこでは再加工作業(組立加工の欄)は1966年の43.4%から1970年には44.0%にほぼ横ばいで、しかも当時はまだ比率としては再販売(同じく1966年の47%から1970年の51.5%)の後塵を拝していた状況であった。そうすると、これは1970年代以降に確立されてきたもので、

第2表 多国籍企業親会社から海外子会社への目的別輸出：総括表 (単位：100万ドル，%)

	(I) アメリカ親会社(P)から海外子会社(MOFA)への輸出			(II) 外国親会社(FP)から在米子会社(MOUSA)への輸出		
	(1) 1994年 ベンチマーク	(2) 2004年 ベンチマーク	(3) 増減	(4) 1992年 ベンチマーク	(5) 2002年 ベンチマーク	(6) 増減
①再販売用	58,815 (44.3)	58,823 (37.0)	8	130,426 (70.7)	195,567 (73.2)	65,141
②再加工作業	71,678 (54.0)	93,838 (59.1)	22,160	52,320 (28.4)	71,211 (26.6)	18,891
③資本財	1,946 (1.5)	1,058 (0.7)	-888	1,718 (0.9)	513 (0.2)	-1,205
④その他	256 (0.2)	5,059 (3.2)	4,833			
合計	132,694 (100)	158,778 (100)	26,084	184,464 (100)	267,291 (100)	82,827

(資料) U.S. Department of Commerce, *U.S. Direct Investment Abroad: 1994 Benchmark Survey, Final Results*, Table III. I 16, p250, do 2004 *Final Benchmark Data* Table III. I 6, p186, do, U.S. Department of Commerce, *Foreign Direct Investment in the United States: 1992 Benchmark Survey, Final Results*, Table H37, do, *Final Results From the 2002 Benchmark Survey*, Table III. H35, よりそれぞれ作成。

参考表 アメリカ多国籍企業親会社から海外子会社 (MOFA) への輸出の目的別内訳 (1966 ~ 70 年)

(単位: 100 万ドル, %)

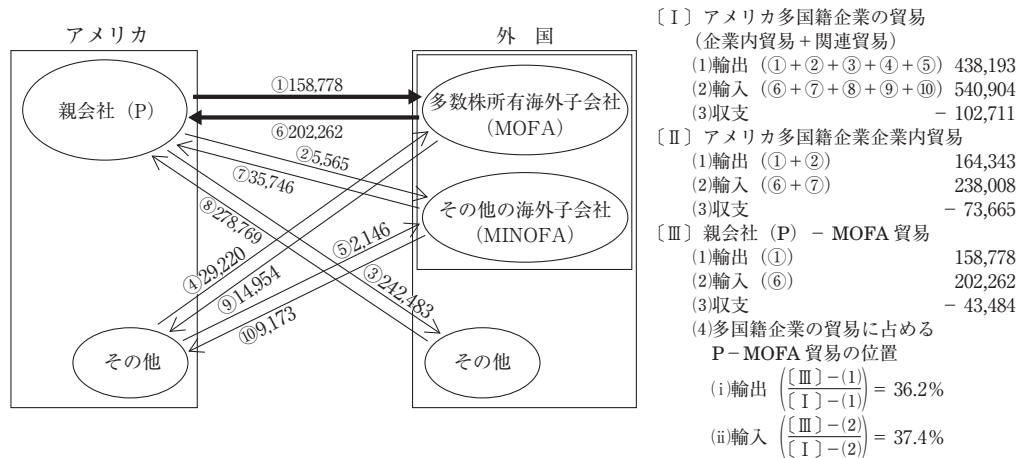
	1966 年			1970 年			1966 ~ 70 年の増減 (率)		
	(1) 先進国	(2) 途上国他	(3) 合計	(1) 先進国	(2) 途上国他	(3) 合計	(1) 先進国	(2) 途上国他	(3) 合計
再販売	2,446 (50.3)	395 (33.4)	2,841 (47.0)	4,421 (54.9)	636 (36.0)	5,057 (51.5)	1,975 (1.81)	241 (1.61)	2,216 (1.78)
資本設備	282 (5.8)	241 (20.4)	523 (8.7)	207 (2.6)	223 (12.6)	430 (4.4)	△ 75 (0.73)	△ 18 (0.93)	△ 93 (0.82)
組立加工	2,075 (42.7)	545 (46.1)	2,620 (43.4)	3,455 (42.9)	862 (48.8)	4,318 (44.0)	1,380 (1.67)	317 (1.58)	1,698 (1.65)
合計	4,858 (100.0)	1,182 (100.0)	6,040 (100.0)	8,057 (100.0)	1,766 (100.0)	9,823 (100.0)	3,199 (1.66)	584 (1.49)	3,783 (1.63)

(出所) S. C. B., Dec. 1972, *op. cit.*, p.26 より作成。

ただし関下稔「多国籍企業と国際貿易」(久保新一, 中川信義編『国際貿易論』第7章, 有斐閣, 1981年) 265頁による。

しかもその傾向はこの間に次第に強まってきていることが示されている。

次にアメリカ親会社と海外子会社との間の企業内貿易に関して, 少し詳しく見ていくことになるが, そのために, 最初に全体の概観を示した第1図を見ておこう。アメリカ多国籍企業が海外との財の貿易を行う場合, 大きく二つのルートに分かれる。一つは親会社-海外子会社間の企業内貿易で, もう一つはそれ以外の独立業者との間の多国籍企業関連貿易である。さらに, 前者の企業内貿易は二層に別れる。上層は多数株所有海外子会社 (MOFA) との間の貿易で,



第1図 アメリカ多国籍企業関連貿易と企業内貿易: 概観図 (2004年) (単位: 100万ドル)

(資料) U.S. Department of Commerce, *U.S. Direct Investment Abroad 2004: Final Benchmark Data*, November 2008, Table II. T1, p73, Table II. T2, p74 より作成。

21世紀の多国籍企業の企業内貿易の特徴とその含意—USDIA2004とFDIUS2002の比較をもとに—(関下)

下層はそれ以外の少数株所有海外子会社(Minority Owned Foreign Affiliates, MINOFA)との間の貿易である。そして当然ながら、前者の方が親会社のコントロール力は強く効く。これで見ると、企業内貿易に関しては輸出入ともに上層のP-MOFA間の貿易が圧倒的に多い。つまりP-MOFA間貿易がその主流である。そしてこの企業内貿易においては、その上層でも、また下層でも、いずれもアメリカ側の入超になっている。ただしその入超額は右欄を見ればわかるように、P-MOFAが最も少なく、企業内貿易はそれよりも大きい。なおこれは従来にないアメリカ多国籍企業の企業内貿易の一大転換なので、いつからそうなったか、そしてその後どうなったか、そしてそれはいかなる意味を持つかを本節の最後で、SCB(Survey of Current Business)のデータを使って詳しく分析してみる。これらに加えて、関連貿易はそれらよりもさらに大きく、最大である。つまりP-MOFA<企業内貿易<関連貿易という特徴が出てくる。また企業内貿易と関連貿易を比較すると、後者の関連貿易の方が数量は大きい。その意味では多国籍企業はもっぱら企業内でのみ貿易活動を行っているわけではなく、広く外部企業との間の広範な取引関係を持ち、貿易をおこなっているが、その中軸にP-MOFA貿易をおいている(輸出においては36.2%、輸入においては37.4%)と解釈できる。

そこで今度はP-MOFA貿易に立ち入るが、最初は国別に見てみよう(第3表)。まず輸出ではカナダ向け(28.0%)が最大である。次いでメキシコ向け(17.4%)がくる。そして両者を合わせると、45%を超えていて、最大の仕向地を構成している。このことは、第1に隣接国—NAFTA—への展開がアメリカ親会社のもっとも中心的な方向だということになる。さらに国としては第3位はイギリス(6.6%)で、ほとんど同規模の日本(6.4%)が第4位である。そしてEU25カ国は合計して23.7%を占めている。このことは、アメリカ親会社の第2の仕向地は先進国向けだということで、これらで30%に達する。そして先の隣接国とこの先進国を合わせると、実に全体の4分の3に達している。つまりアメリカ多国籍企業はその企業内貿易の輸出活動を圧倒的に近隣地域ならびに先進国においているということである。一方、輸入に関しては、カナダ(36.0%)とメキシコ(18.1%)の割合はさらに高く、合わせると過半を超えている。これにEU25カ国を合わせただけで4分の3に達している。ただし、輸出と違うのは、日本からの輸入は極端に少ない(1.2%足らず)ことである。これは際立った特徴である。そうすると、輸入に関しては近隣地域ならびにヨーロッパがその圧倒的多数を占めているということになるが、ここで特筆すべきは、アイルランドからの輸入が多く(7.4%)、国としてはカナダ、メキシコに次いでいることである。さらにそれに次ぐのは、マレーシアとシンガポールである。メキシコ、アイルランド、マレーシア、シンガポールと並べてみると、その共通性は電子、電機、機械、自動車などの組立加工基地としての役割である。これらの基地で組立加工された完成品(場合によっては中間財も)がアメリカに持ち帰られる結果、アメリカ多国籍企業の企業内貿易(P-MOFAとして表される)は大幅な赤字となる(メキシコ、アイルランド、

第3表 アメリカ親会社 (P) - 多数株所有海外子会社 (MOFA) 間貿易 : 国別内訳 (2004年)

(単位: 100万ドル, %)

	輸出 (P → MOFA)	輸入 (MOFA → P)	収支
カナダ	44,488 (28.0)	72,739 (36.0)	- 28,251
ヨーロッパ	42,930 (27.0)	46,939 (23.2)	- 4,009
ベルギー	4,116 (2.6)	1,782 (0.9)	2,334
フランス	3,379 (2.1)	4,092 (2.0)	- 713
ドイツ	5,407 (3.4)	4,883 (2.4)	524
アイルランド	2,161 (1.4)	14,919 (7.4)	- 12,758
オランダ	7,481 (4.7)	2,771 (1.4)	4,710
スウェーデン	271 (0.2)	4,141 (2.0)	- 3,870
スイス	4,771 (3.0)	1,896 (0.9)	2,875
イギリス	10,735 (6.8)	8,431 (4.2)	2,304
EU25 各国計	37,552 (23.7)	44,258 (21.9)	- 6,706
LA・西半球	34,359 (21.6)	45,406 (22.4)	- 11,047
ブラジル	2,409 (1.5)	1,784 (0.9)	625
メキシコ	27,671 (17.4)	36,625 (18.1)	- 8,954
アフリカ	861 (0.5)	1,362 (0.7)	- 501
中東	1,151 (0.7)	1,232 (0.6)	- 81
アジア・太平洋	34,990 (22.0)	34,583 (17.1)	407
オーストラリア	3,884 (2.4)	1,545 (0.8)	2,339
中国	2,452 (1.5)	2,558 (1.3)	- 106
香港	2,172 (1.4)	5,177 (2.6)	- 3,005
日本	10,541 (6.6)	2,353 (1.2)	8,188
マレーシア	1,377 (0.9)	9,426 (4.7)	- 8,049
シンガポール	7,128 (4.5)	9,261 (4.6)	- 2,133
台湾	3,038 (1.9)	1,491 (0.7)	1,547
合計	158,778 (100)	202,262 (100)	- 43,484

(注) 20億ドル以上の国を選んだ。

(資料) *ibid.*, Table III. I 1.p181 より作成。

マレーシア、シンガポールの4カ国合計で318億9400万ドルで、これにカナダを加えると、赤字は実に601億4500万ドルにも上る)。それにたいしてEUはそのうちのアイルランドからの入超額128億ドル程を差し引くと、全体では黒字になり、日本も82億ドル程の黒字を記録している。両者はいわば黒字地帯を構成している。つまり赤字地帯は近隣(カナダ、メキシコ)と組立加工基地(メキシコ、アイルランド、シンガポール、マレーシア)からの多額の輸出品から構成され、反対に先進国、とりわけ日本が大幅な黒字地帯を作っていることになる。

以上を要約すると、アメリカ多国籍企業の企業内貿易をP-MOFAに絞ってみると、第1に親会社側の大幅な入超になっていること、第2に輸出は隣接地域(カナダ、メキシコ)という地理的条件によるものと、EU、日本などの先進国向けが中心であること、一方輸入は隣接地域に加えて、アイルランド、マレーシア、シンガポールなどの部品組立基地からのものが中心であること、第3に日本ならびにEU(アイルランドを除く)は黒字(特に日本は大幅な黒字)を記録していて、完成品の販売市場としての魅力がEU諸国と比べても日本はさらに高く、そ

21世紀の多国籍企業の企業内貿易の特徴とその含意—USDIA2004とFDIUS2002の比較をもとに—(関下)

これは経済成長率の高さと市場規模の大きさと、アメリカと同一の嗜好=消費性向を反映しているものだけということができよう。そしてアメリカ多国籍企業の対日進出を後押しする強力なアメリカの政治的パワーがその背後にあることが、これを加速化させているといえよう。

今度は産業別に見てみよう(第4表)。輸出は自動車(24.2%)で、次いでコンピュータと電子関係(13.4%)で、その中身は海外での組立加工の展開が進められているものと推測される。これらを含めて製造業が3分の2近くを占めている。残りの3割は卸売りで、小売りは極めて少ない。他方、MOFAからの輸入に関しても自動車(35.8%)とコンピュータ・電子関係(17.9%)で、合わせると過半に達している。しかも圧倒的に輸入超過(435億ドル程)である。このことの意味するものは、上でも述べたが、アメリカ本社から再加工作用に輸出された部品・

第4表 アメリカ親会社(P)―多数株所有海外子会社(MOFA)間貿易:産業別内訳(2004年)

(単位:100万ドル,%)

	輸出(P→MOFA)	輸入(MOFA→P)	収支
鉱業	550 (0.3)	10,340 (5.1)	-9,790
ユーティリティーズ(電気・ガス・水道)	2 (0.0)	3 (0.0)	-1
製造	102,085 (64.3)	159,606 (78.9)	-57,521
食品	1,988 (1.3)	2,444 (1.2)	-456
紙業	1,891 (1.2)	683 (0.3)	1,208
化学	16,671 (10.5)	14,491 (7.2)	2,180
基礎化学	2,970 (1.9)	2,203 (1.1)	767
樹脂・合成ゴム・繊維	3,243 (2.0)	1,079 (0.5)	2,164
製薬	4,288 (2.7)	7,006 (3.5)	-2,718
プラスチック・ゴム製品	2,557 (1.6)	2,160 (1.1)	397
金属	2,087 (1.3)	2,601 (1.3)	-514
機械	5,275 (3.3)	6,924 (3.4)	-1,649
コンピュータ・電子	21,345 (13.4)	36,151 (17.9)	-14,806
コンピュータ・周辺機器	4,557 (2.9)	15,729 (7.8)	-11,172
通信機器	3,289 (2.1)	3,325 (1.6)	-36
オーディオ・ビデオ	1,986 (1.3)	3,170 (1.6)	-1,184
半導体・電子部品	8,323 (5.2)	9,692 (4.8)	-1,369
電機	2,527 (1.6)	3,661 (1.8)	-1,134
輸送機器	39,607 (24.9)	74,271 (36.7)	-34,664
自動車	38,395 (24.2)	72,325 (35.8)	-33,930
卸売り	48,189 (30.3)	30,679 (15.2)	17,510
専門・商業用品	10,965 (6.9)	2,658 (1.3)	8,307
石油	1,026 (0.6)	4,967 (2.5)	-3,941
薬品	4,950 (3.1)	6,545 (3.2)	-1,595
情報	366 (0.2)	65 (0.0)	301
金融・保険	15 (0.0)	7 (0.0)	8
専門・科学・技術サービス	1,230 (0.8)	(D)	—
その他の産業	6,342 (4.0)	(D)	—
小売り	4,333 (2.7)	350 (0.2)	3,983
合計	158,778 (100)	202,262 (100)	-43,484

(注) (D) は開示不可。20億ドルを基準にして主な産業だけを明示した。

(資料) *ibid.*, Table III. I 2, p182 より作成。

中間財が海外の子会社で組立加工されて完成品となってアメリカ本社に戻されていく姿で、このことは、典型的な企業内国際分業に基づく国際生産の展開が行われていることを示している。だから製造業ではアメリカ本社側の入超で、これにたいして、卸売りでは逆に大幅な出超を記録しており、完成品をアメリカからMOFAに送り、MOFAが現地販売していると見ることができる。この二つの道に関しては、その詳細を後の第6表でさらに正確に言い当ててみよう。

そこで、さらに踏み込んで、目的別の動向を国別（第5表）と産業別（第6表）で見えてみよう。まず国別だが、再加工用が6割を占める中で、カナダ、メキシコの隣接国が抜きん出ている。それに加えてEU25カ国とアジアがほぼ拮抗する傾向にある。このなかで、反対に再販売用が多いのは、スイス、オランダ、ベルギー、日本、香港などごく少数の国・地域である。つまり大勢としては工業化の進んでいる先進国と、近年急速に進み出したアジアの新興諸国に再加工用の中間財・部品が輸出され、そこで加工されて完成されたものが、再びアメリカに持ち帰られるという仕組みである。これがアメリカ多国籍製造企業の基本的な姿である。これを産業別（第6表）に見ると、それは自動車とコンピュータ（ただし、企業名がわかってしまうため

第5表 アメリカ親会社（P）から多数株所有海外子会社（MOFA）への輸出：

所在国別目的別内訳（2004年）

（単位：100万ドル，％）

	資本財	再販売用	再加工用	その他	合計
カナダ	(D)	14,395 (32.4)	29,198 (65.6)	(D)	44,488 (100)
ヨーロッパ	110 (0.3)	19,070 (44.4)	22,005 (51.4)	1,745 (4.1)	42,930 (100)
ベルギー	(※)	2,385 (57.9)	1,709 (41.5)	22 (0.5)	4,116 (100)
フランス	9 (0.3)	768 (22.7)	2,542 (75.2)	61 (1.8)	3,379 (100)
ドイツ	27 (0.5)	1,950 (36.1)	3,322 (61.4)	108 (2.0)	5,407 (100)
アイルランド	0 (0)	236 (10.9)	1,534 (71.0)	390 (18.0)	2,161 (100)
オランダ	3 (0.0)	4,117 (55.0)	2,577 (34.4)	785 (10.5)	7,481 (100)
スイス	(※)	3,942 (82.6)	804 (16.9)	25 (0.5)	4,771 (100)
イギリス	32 (0.3)	4,233 (39.4)	6,330 (59.0)	140 (1.3)	10,735 (100)
EU25国	74 (0.2)	14,891 (39.7)	20,884 (55.6)	1,703 (4.5)	37,552 (100)
LA・西半球	179 (0.5)	9,688 (28.2)	22,889 (66.6)	1,602 (4.7)	34,359 (100)
ブラジル	3 (0.1)	342 (14.2)	1,847 (76.7)	217 (9.0)	2,409 (100)
メキシコ	35 (0.1)	7,167 (25.9)	19,215 (69.4)	1,255 (4.5)	27,671 (100)
アフリカ	97 (11.3)	295 (34.3)	440 (51.1)	29 (3.4)	861 (100)
中東	(D)	118 (10.3)	901 (78.3)	(D)	1,151 (100)
アジア・太平洋	150 (0.4)	15,257 (43.6)	18,404 (52.6)	1,179 (3.4)	34,990 (100)
オーストラリア	10 (0.3)	1,990 (51.2)	1,765 (45.4)	119 (3.1)	3,884 (100)
中国	(D)	363 (14.8)	2,069 (84.3)	(D)	2,452 (100)
香港	2 (0.1)	1,482 (68.3)	543 (25)	146 (6.7)	2,172 (100)
日本	65 (0.6)	6,403 (60.7)	3,739 (35.4)	333 (3.2)	10,541 (100)
シンガポール	20 (0.3)	2,685 (37.7)	4,061 (57.0)	362 (5.1)	7,126 (100)
台湾	0 (0)	636 (20.9)	2,398 (78.9)	4 (1.3)	3,038 (100)
合計	1,058 (0.7)	58,823 (37.0)	93,838 (59.1)	5,059 (3.2)	158,778 (100)

(注) (※) 50万ドル未満, (D) 開示不可, 総額で20億ドルを基準にして主要国を列記

(資料) *ibid.*, Table III. I 6. p186 より作成。

第6表 アメリカ親会社(P)から多数株所有海外子会社(MOFA)への輸出:

産業別目的別内訳(2004年)

(単位:100万ドル,%)

	I子会社の産業分類別					II親会社の産業分類別				
	資本財	再販 売用	再加 工用	その他	合計	資本財	再販 売用	再加 工用	その他	合計
鉱業	494	(D)	0	(D)	550	407	(D)	(D)	10	685
ユーティリティーズ(電気・ガス・水道)	1	1	0	0	2	(※)	28	1	0	30
製造	497	6,944	92,161	2,483	102,085	584	48,671	87,160	4,349	140,764
食品	2	3	1,982	0	1,988	3	2,947	2,377	9	5,336
紙業	(※)	1	1,890	0	1,891	(※)	273	3,341	2	3,617
化学	1	281	15,504	885	16,671	13	8,515	16,263	2,284	27,074
基礎化学	(※)	(D)	(D)	0	2,970	3	1,257	2,080	(※)	3,340
樹脂・合成ゴム・繊維	(※)	(※)	3,000	243	3,243	(※)	1,460	4,695	1,022	7,178
製薬	(※)	(D)	(D)	(D)	4,288	(※)	3,535	5,294	1,022	9,851
プラスチック・ゴム製品	4	(D)	1,893	(D)	2,557	4	840	1,353	208	2,405
金属	(※)	171	1,877	39	2,087	(※)	2,243	1,537	2	3,783
機械	2	314	4,953	6	5,275	17	5,583	4,373	79	10,053
コンピュータ・電子	(D)	(D)	(D)	2	21,345	65	11,195	16,323	172	27,755
コンピュータ・周辺機器	4	0	4,553	0	4,557	4	6,867	1,114	4	6,989
通信機器	0	(D)	(D)	0	3,289	(D)	488	4,671	(D)	5,212
オーディオ・ビデオ	0	0	1,986	0	1,986	0	(D)	(D)	0	(D)
半導体・電子部品	(D)	(※)	(D)	(※)	8,323	(D)	3,853	7,269	(D)	11,151
電機	1	184	2,343	0	2,527	(※)	1,539	1,817	1	3,357
輸送機器	(D)	(D)	32,580	1,386	39,607	(D)	11,010	35,141	(D)	48,024
自動車	(D)	(D)	31,369	1,384	38,395	(D)	9,023	31,941	(D)	42,808
卸売り	(D)	(D)	(D)	(D)	48,189	(※)	4,022	3,285	50	7,357
専門・商業用品	1	(D)	(D)	(D)	10,965	0	(D)	(D)	3	1,791
石油	0	1,021	1	5	1,026	0	(D)	(D)	0	(D)
薬品	0	4,308	(D)	(D)	4,950	0	17	(D)	0	(D)
情報	(D)	(※)	0	(D)	366	(D)	60	3	(D)	352
金融・保険	0	0	0	15	15	0	0	0	(※)	(※)
専門・科学・技術サービス	(D)	(D)	(※)	237	1,230	(D)	(D)	(D)	(D)	4,968
その他の産業	(D)	4,538	(D)	(D)	6,372	18	4,186	331	89	4,624
小売り	(D)	(D)	0	(D)	4,333	(D)	3,223	(D)	(※)	3,284
合計	1,058	58,823	93,838	5,059	158,778	1,058	58,823	93,838	5,059	158,778

(注) (※) 50万ドル未満, (D) 開示不可。20億ドルを基準にして主な産業を列記。

(資料) *ibid.*, Table III. I 7, p187 ならびに Table III. I 10, p190 より作成。

に開示不可になっているが、総額から判断して)で強いことがわかる。そこではもう一つ特筆すべきこととして、産業分類を子会社サイド(I)でみるか、あるいは親会社サイド(II)で見るかによって、その内容が大いに異なってくることである。なによりも、親会社サイドの産業分類上では、再販売用が486億ドル余もあるのに、MOFAサイドで見た際には、69億ドル余しかない。このことは何を物語っているのだろうか。それは親会社は形式上は製造業と分類されているのに、実際は再加工作用ではなく再販売用として出荷しているものが多くあり、それは事実上は商業・販売活動を大いにおこなっているという証拠である。それを証明するのは、

親会社サイドでは卸売りが40億ドルしかなく、一方MOFAサイドでは卸売業が481億ドル余もあるというところに端的に現れている。つまりMOFAサイドの産業分類はその企業の本来の性格をほぼ正確に反映しているとみることができる。だから製造業に分類されているMOFAへは再加工用を921億ドル余も輸出しているのである。製造業親会社が国際生産のための再加工用部品の輸出と並んで、再販売用の完成品（場合によっては部品も）を多く輸出していることは、本来の製造業からの事実上の転身振りを物語っている。これはコンピュータにおいて多い。そうすると、これまで見てきた、アメリカ製造業多国籍企業が部品類を海外の加工基地に送ってそこで加工されたものを再びアメリカ本社に戻して、アメリカ国内での販売に当てるか、あるいは本社で作ったものを先進国に輸出して彼の地で販売するかという、いずれにせよ製造企業（モノづくり）としての性格とは別に、表向きは製造業だが、その実態はかなり商業的性格の強いものに次第に変質してきている姿が垣間見られる。そうすると、これは脱製造業の道であり、国際生産が企業内国際分業の発揮からその形骸化に進んできていることをさらに後押しすることになる。その結果、国内「空洞化」が進行することにもなる。このことの意味は本節の最後で、21世紀初頭の10年間の企業内貿易の推移を見る際に再度言及する。

今度はMOFAからの輸入を第7表で見てみよう。ここでは利用可能なデータは一つしかなく、産業別と国別をクロスさせたものだけである。これで見ると、カナダからの自動車、メキシコ、マレーシア、シンガポールからのコンピュータ・同周辺機器が目立つところで、後者には台湾、中国、タイが続いている。それは、一つはカナダとメキシコは隣接国としての地理的な条件を生かして再加工した完成品をアメリカへ輸出する道であり、もう一つはコンピュータを始め、電子関係の再加工作品をアメリカへ再輸出する道である。こうした例は筆者が以前に検討した、関税品目表の807.00と806.30を活用した海外での加工について、海外での付加価値部分にのみ関税を課すという付加価値関税条項の適用が想起される⁷⁾。それはまたメキシコ国境地帯でのツウィンプラントを利用したマキラドーラにもなった。これらの国々はおそらく低賃金を活用した生産加工上の基地の役割を果たして、現地での消費を目的にはしていない。そのことは反対にEUをみると、アイルランドを除いては、それほど多くないし、日本もそうである。つまり、これら先進国におかれているMOFAは、現地販売が主要な目的であることを雄弁に物語っている。

最後にアメリカの企業内貿易が入超に転じたという、驚天動地ともいえるべき激変に関して、商務省のSCBの公表しているデータに基づいて、時系列で見てみよう（第8表）。なお、ここではアメリカのこの種の統計データの公表に当たっての特徴である、追加統計の加算によってそれ以前の数字を絶えず修正していくという性格を考えて、できるだけ最新年のデータを採用することによってその正確さに近づくというやり方をとった。また貿易データに関しては第1表における大統領報告書が使っている国際収支ベースではなく、商務省の経済統計局（BEA）が使っている集計方法に基づくデータを採用しているので、両者が厳密に一致しないことをあらかじめ

第7表 多数株所有海外子会社(MOFA)からアメリカ本土(P)への輸入：
産業別国内訳(2004年)

(単位：100万ドル，%)

国	① 産業 鉱業	② ユーティリティ ティエーズ	③ 製造	製造							④ 卸売り	⑤ 情報	⑥ 金融	⑦ 専門・科 学・技術 サービス	⑧ その他	合計 (①+②+ ③+④+ ⑤+⑥+ ⑦+⑧)
				食品	化学	金属	機械	コンピュータ ・周辺機器	電機	輸送機器						
カナダ	6,176 (D)	3	60,087	1,649	3,145	221	1,103	1,703	379	43,645	6,243	(D)	0	5	(D)	72,739
ヨーロッパ																
ベルギー	4	0	31,484	409	8,081	827	2,990	4,972	1,534	6,649	14,538	12	7	(D)	(D)	46,939
フランス	2	0	1,453	2	418	(D)	17	(D)	8	(D)	321	0	0	(*)	4	1,782
ドイツ	(D)	0	3,236	6	1,449	50	268	776	44	338	854	(*)	0	0	(*)	4,092
アイルランド	0	0	4,647	(D)	429	219	931	779	524	1,189	123	(*)	0	2	(D)	4,883
オランダ	(*)	0	6,988	3,694	3,694	14	19	1,326	(D)	32	(D)	2	0	5	(D)	14,919
スウェーデン	0	0	2,123	(D)	343	43	60	110	(D)	21	631	4	0	1	12	2,771
スイス	0	0	423	(D)	14	(D)	96	29	(D)	(D)	(D)	0	0	(*)	0	4,141
イギリス	(D)	0	5,579	119	1,134	203	1,159	997	70	913	2,567	(*)	5	3	13	1,896
EU25カ国	54	0	30,790	404	7,942	806	2,912	4,894	1,468	6,648	13,030	12	(*)	(D)	22	8,431
LA・西半球	2,255	(*)	39,750	332	(D)	984	2,031	7,568	672	22,766	2,771	1	0	0	629	45,406
ブラジル	1	0	1,680	82	140	196	527	125	47	347	103	1	0	0	(*)	1,784
メキシコ	(D)	0	34,498	(D)	1,147	(D)	1,498	7,272	(D)	(D)	(D)	(*)	0	0	4	36,625
アフリカ	978	0	(D)	(*)	67	33	7	(*)	0	10	(D)	0	0	0	1	1,362
中東	(D)	0	(D)	0	0	0	1	834	(*)	0	186	46	0	2	(D)	1,232
アジア・太平洋	346	0	27,112	54	(D)	535	791	21,074	1,075	1,201	(D)	(D)	0	(D)	(D)	34,583
オーストラリア	(D)	0	1,157	25	222	(D)	(D)	(D)	5	(D)	(D)	(*)	0	3	0	1,545
中国	0	0	2,286	5	69	63	205	1,156	581	86	268	(D)	0	0	(D)	2,558
香港	0	0	890	0	6	(D)	1	351	341	(D)	4,280	(*)	0	5	1	5,177
日本	(*)	0	1,162	0	142	(D)	15	921	(D)	43	1,083	1	0	(D)	(D)	2,353
マレーシア	0	0	(D)	0	4	(D)	(D)	9,325	(D)	2	(D)	0	0	0	(*)	9,426
シンガポール	0	0	8,428	(D)	(D)	4	(D)	6,409	(D)	408	778	1	0	0	53	9,261
台湾	0	0	1,292	0	2	(D)	(D)	1,094	4	5	(D)	0	0	(*)	(D)	1,491
タイ	(*)	0	1,384	(*)	(D)	29	25	1,263	0	6	11	0	0	(*)	0	1,396
合計	10,340	3	159,606	2,444	14,491	2,601	6,924	36,151	3,661	74,271	30,679	65	7	368	1,194	202,262

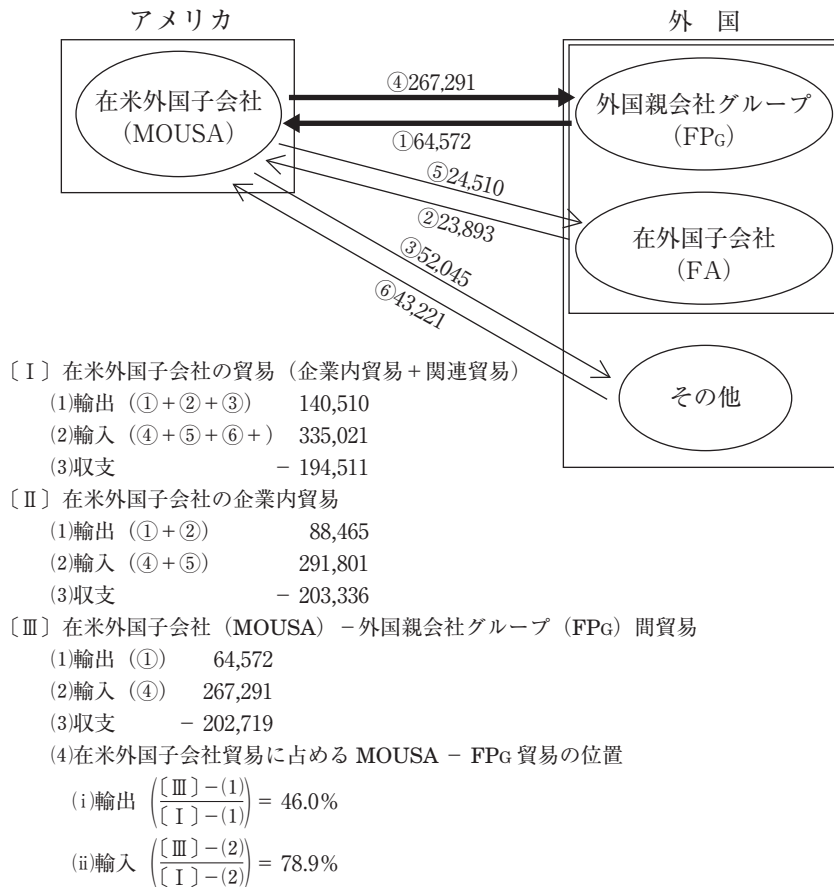
(注) (*) 50万ドル未満, (D) 開示不可. 20億ドルを基準において国名列記.
(資料) ibid., Table III. I.13. p.193より作成.

21世紀の多国籍企業の企業内貿易の特徴とその含意—USDIA2004とFDIUS2002の比較をもとに—(関下)

断っておきたい。その意味は、前者が国際的に通用可能なものに主眼がおかれているとすれば、後者はアメリカ独自のアメリカ内での首尾一貫性を念頭においているものだといえよう。さて筆者は先にもあげた『現代多国籍企業のグローバル構造』において、1990年代半までのアメリカ多国籍企業の全世界的な企業内貿易と外国多国籍企業の対米企業内貿易に関して詳細に分析したが、そこではアメリカ多国籍企業の企業内貿易は常に黒字であり、そこにアメリカ多国籍企業の、国際生産展開上の優位性と、したがってまたアメリカ貿易に対するプラス効果があると断じた⁸⁾。しかしこれが激変を遂げたのである。SCBは1999年のベンチマークサーベイでこの変化に気づき、以来、第8表にあるようなデータを作って、毎年公表している。1999年(ベンチマーク実施年)に企業内貿易が19億5千万ドルほどの赤字になって以来、その額は21世紀になって年々増加していくが、さらに2001年には多国籍企業関連貿易までもが赤字に転じ、最新の2008年には赤字総額は1725億ドル(企業内貿易484億ドル、関連貿易1241億ドル)にまで上り、アメリカの輸出総額に占める貢献度(実際はマイナスの貢献だが)も企業内貿易は17.7%、関連貿易は46.3%までに下がってきている(特に2007年にはじめてアメリカの輸出全体に占める多国籍企業関連輸出の割合が50%を割ったのは、象徴的な指標である)。これは何を意味しているか。それはなによりも企業内輸入の増加が決定的であることだ。加えて、関連貿易での輸入の増加はそれよりもさらに急速である。この二つのことが示すものは、アメリカ製造業多国籍企業の生産の低迷から後退への長期的な趨勢である。つまりアメリカ国内生産基盤の弱体化と「空洞化」への長い道りが続いていることになる。もともと、アメリカ多国籍企業の海外進出ならびに国際生産の推進は、国内経済基盤を崩し、「空洞化」を呼ぶ大きな要因であった。しかし、国際生産に伴う再加工用部品・中間財の輸出増が企業内貿易の黒字を生みだし、またそれに優る関連貿易の大幅輸出超過(再販売用完成財に集約される)がその傾向を増幅させていた。この二つともが、21世紀に赤字に転じたのである。それはアメリカ多国籍企業が次第にモノを作らない製造企業に、つまりは世界的集積体からサービスと知財に依拠する知識集積体へと変貌を遂げつつあることを物語っている。これはアメリカ多国籍製造企業の「華麗なる変身」ではあっても、アメリカ経済にとっては、生産の活力に満ちた、働き盛りの国家から、他国に大きく寄生するパラサイト国家への醜い変質化でしかない。それではいくらオバマ政権がイノベーションの活発化、企業インセンティブの促進、生産増加、利益拡大、雇用増加と失業解消、貿易黒字の達成を謳っても、それは画餅に帰してしまうだろう。せいぜいがサービス経済化による知財収入の増大と、そうしたことを見込んだ金融投資の活発化である。しかもこの基底には覇権国としての強大な軍事力とそれを武器にした政治力の行使がある。だから、自らを恃む気概大きく、世界の頂点に君臨しているという尊大な姿勢と錯覚がその目を曇らせることになる。しかし世界がアメリカの足下にひれ伏して、そのいいなりになるはずだという甘い見通しのトラップ(罠)から早く抜け出さない限りは、アメリカ経済の健全な将来は見えてこない。

2. 外国多国籍企業の企業内貿易の特徴

今度は外国多国籍企業のアメリカとの間の貿易についてみてみよう。ここでは Foreign Direct Investment in the United States: Final Results From the 2002 Benchmark Survey, Department of Commerce, October 2006 を素材とする。まず最初に前節と同様、外国多国籍企業親会社が在米子会社との間でおこなう企業内貿易ならびに多国籍企業関連貿易を第2図で概観してみよう。ここではアメリカサイドから見ているので、在米外国子会社—その大多数は多数株所有在米外国子会社（Majority Owned U.S. Affiliates, MOUSA）と考えられる—が行う企業内貿易ならびに関連貿易という形を取る。そこで、先のアメリカ多国籍企業の海外展開



第2図 在米外国子会社の企業内貿易と関連貿易：概観図（2002年）

(資料) U.S.Department of Commerce, *Foreign Direct Investment in the United States: Final Results From the 2002 Benchmark Survey*, October 2006, Table III.H1, p154 より作成。

21世紀の多国籍企業の企業内貿易の特徴とその含意—USDIA2004とFDIUS2002の比較をもとに—(関下)の場合には個人(parent)ないしは企業(parents)とだけしていたのを、さらに細分して、在米外国子会社を支配している外国人(個人)(foreign parent),外国親会社グループ(foreign parent group, FP_G)に加えて、最終(利益)所有者(ultimate beneficial owner, UBO)という概念を新たに加えて、3分している。特にUBOの概念はアメリカ企業の海外進出の際にはないもので、これはアメリカ企業が外国人に乘っ取られるのを警戒しているものと考えられる。事実、過去に石油成金によってアメリカ企業が乗っ取られたりしたケースがあったが、その際に、形式的にはアメリカ人をダミーに立てて、その実、蔭で糸を引いていた—あるいは産油国の資本を利用してアメリカ人が陣頭に立って企業買収などを進めた—ことがあったが、そうしたことを警戒してのことだろう。筆者は前出の『現代多国籍企業のグローバル構造』と、その基になったデータ解析をおこなった研究論文において、このことを念頭に入れて、UBOと、この外国親企業グループ(FP_G)との関連と違いを統計上から読み取り、それぞれを位置づける試みをおこなったことがある⁹⁾。なお、ベンチマークサーベイのメソドロジーを読むと、UBOの要点は、所有の連鎖の筆頭に位置していて、かつ同じ企業内に他に50%以上の所有をしているものがないことがUBOの核心であり、したがって、外国親会社が誰か他の人によって50%以上所有されていない場合には、親会社とUBOは同じ—つまり親会社自身が在米子会社を支配している—ことになるとしている¹⁰⁾。

この第2図からまず読み取れるのは、外国親会社からの輸入(アメリカから見た場合であって、以下の展開ではこの見地を続ける)が圧倒的に多いことである。それに比して、在米子会社からの輸出は少ないので、全体としては大幅な入超になる。また企業内貿易がもっとも入超幅が大きい。つまり、在米子会社の中心的な役割は外国本社から輸入して、アメリカ国内で販売するということにあり、したがって商業的・流通的性格が極めて大きいことを示している。後に詳しく見ることになるが、それは日本の企業の場合、際立っている。またこのことは、卸売りが製造を上回るという傾向にも現れている。この特徴は前節で見たアメリカ多国籍企業に関してはこれまで弱かった傾向—つまりは国際生産を担う製造活動中心なので—であり、際立った対照性を表すものとして、特記してきた。そして当然のことながら、その中核となるMOUSA - FP_G貿易の割合も極めて大きく(輸出で46%, 輸入で78.9%), しかも大幅な赤字(企業内貿易+関連貿易の赤字以上に巨額)を記録している。

次にその内容を産業別ならびに国別(UBOに基づく)に詳しく表示した第9表をもとにして、概観してみよう。まず第1に国別に見ると、在米外国子会社のうち、最大の企業内貿易の担い手となっているのは日本企業である。それは一国だけでヨーロッパ全体を優に凌駕している程である。したがって、企業内貿易のみならず、関連貿易も含めて、日系企業の取引が最大の赤字を記録していることになる。それは1970年代から日米間の貿易摩擦として深刻な問題を両国に投げかけたが、その元凶とアメリカ側が考える、日本からの「集中豪雨的」な輸出攻勢の

第9表 在米外国子会社の産業別、UBO別の企業内貿易と関連貿易：2002年 (単位：100万ドル，%)

	I 在米外国子会社からの輸出			II 在米外国子会社への輸入			III 貿易収支 (I-II)		MOUSA-FPG貿易 (⑨-①-④)	
	①+②+③	①外国親会社		④+⑤+⑥	④外国親会社		⑦=I-II	企業内貿易 (⑧=①+②-④-⑤)		
		②在外国子会社	③その他		⑤在外国子会社	⑥その他				
(1)産業別	88,462	36,633	19,481	32,349	137,726 (41.1)	102,140 (30.4)	20,539	15,047	-66,565	-65,507
製造	3,714	1,679	189	1,847	2,303	1,620	92	591	156	159
飲料・タバコ	414,405	8,301	905	5,199	18,707	16,701	770	1,236	-8,265	-8,400
化学	5,713	4,280	215	1,217	11,205	10,523	170	511	-6,198	-6,243
製薬	3,415	1,512	56	1,847	7,705	5,828	69	1,808	-4,329	-4,316
金属	8,269	2,644	1,468	4,157	7,230	5,314	928	988	-2,130	-2,670
機械	13,084	6,425	504	6,155	25,185	20,927	453	3,805	-17,268	-14,502
コンピュータ・電子	4,406	3,154	182	1,070	4,991	4,527	281	184	-1,472	-1,373
半導体	30,722	11,095	12,537	7,140	34,815	34,813	15,055	1,947	-26,240	-23,718
輸送機器	28,282	10,460	12,533	5,288	49,203	32,329	15,007	1,866	-24,413	-21,869
自動車	47,126	27,015	3,451	16,660	188,761 (56.3)	161,001 (48.1)	3,828	23,932	-134,363	-133,986
卸売り	3,758	2,497	980	281	68,485	67,101	1,115	269	-64,727	-64,604
自動車	5,448	3,911	315	1,222	30,023	28,043	823	1,157	-24,575	-24,132
電機	9,163	3,184	1,300	4,679	22,638	12,781	1,000	8,857	-9,297	-9,597
石油	674	57	4	613	3,979	1,595	37	2,348	-3,305	-1,538
小売り	1,064	305	125	634	865	119	(D)	(D)	199	186
情報	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
金融・保険	251	(D)	(D)	38	(D)	482	286	56	(D)	(D)
不動産・レンタル・リース	405	113	56	236	316	299	0	17	89	-186
専門・科学・技術サービス	2,526	(D)	737	(D)	2,892	1,852	(D)	(D)	-366	(D)
その他	6,401	2,558	651	3,192	18,634	16,782	274	1,578	-13,847	-14,224
(2)UBO別	74,751	29,606	17,238	27,906	137,878	94,638	19,231	23,969	-63,087	-65,032
ヨーロッパ	10,043	5,181	684	4,178	14,608	11,326	650	2,632	-4,565	-6,145
フランス	30,351	11,454	12,310	6,587	57,386	36,915	15,208	5,263	-27,035	-25,461
ドイツ	5,022	2,728	475	1,819	14,817	10,570	1,122	3,125	-9,795	-7,842
オランダ	5,998	2,683	189	3,126	8,438	6,691	96	1,651	-3,915	-4,008
スイス	14,241	3,785	1,974	8,482	21,344	12,638	1,473	7,233	-7,103	-8,853
イギリス	68,472	26,840	16,993	24,638	127,723 (38.1)	86,666 (25.9)	19,078	21,978	-59,251	-59,826
EU15 各国	9,077	2,544	2,350	4,173	15,331	9,660	1,305	4,367	-6,061	-7,106
LA・西半球	359	155	53	151	399	213	11	176	-40	-58
アフリカ	736	354	134	248	7,120	5,291	102	1,727	-6,384	-4,937
中東	45,087	27,821	3,308	13,958	152,384	139,844	3,588	8,952	-107,287	-112,023
アジア・太平洋	38,531	24,792	3,286	10,452	127,923 (38.2)	117,084 (34.9)	3,421	7,418	-92,427	-92,292
日本	4,368	2,301	(※)	2,067	19,966	19,444	(※)	522	-17,143	-17,143
韓国	4,100	1,525	159	2,417	3,315	863	0	2,451	-552	662
アメリカ	140,510	64,572	23,893	52,045	335,021 (100)	267,291 (79.8)	24,510	43,221	-194,511	-202,719
合計										

(注) UBO (ultimate beneficial owner) は企業の最終的な所有者を確定するための概念で、アメリカという国名があるのは名目上は外国に親会社がおかれています。UBOがアメリカ人(企業)だと推定される場合を指すから。(D) …開示不可。(※) 50万ドル未満。国名と産業名をあげたのは主要なものである。(資料) ibid., Table III .H1.p154ならびに Table III .H2.p155より作成

21世紀の多国籍企業の企業内貿易の特徴とその含意—USDIA2004とFDIUS2002の比較をもとに—(関下)

中身はその最大部分が、この日本多国籍企業親会社から在米子会社への企業内貿易にあったことを示している。これは1970年代から80年代にかけて最大のピークを迎え、日本側の自主規制措置という形で政治「決着」したはずだったが、ここでの数字は、21世紀になっても依然としてこの基本傾向に変化がないことを物語っている。したがって、底流には日本企業による大量の財の対米輸出に基づくアメリカ側の巨額の赤字化の潮流が常に流れている。第2に産業別に見ると、自動車とコンピュータが双璧だが、それにも増して特徴的なのは、卸売りが製造を上回っていることである。これは上でも指摘したが、外国多国籍企業の基本性格がアメリカ国内で生産活動をするのではなく、外国本社や他の海外子会社で生産した完成財をアメリカ国内に輸入し、この地で販売することが主目的になっているためであり、在米子会社はその拠点としての役割を果たしている。こうした外国多国籍企業の商業的な性格はまずなによりもアメリカ国内市場が巨大な消費市場であることによると考えられる。1990年代の持続的な経済指標の上昇はアメリカ経済の未曾有の繁栄として「ニューエコノミー」の勝利と自画自賛したが、こうした事態はアメリカに一大消費ブームを呼び、外国品の大量輸入をもたらした。とりわけ自動車に代表される大型の大衆消費財や、コンピュータとその周辺機器が表す情報化関連機器(ソフトではなく、ハード)、さらには流行の先端を行くファッション性溢れるアパレルなどの流行品等がその格好のターゲットになった。第3にこれらに比して、在米外国子会社からの輸出はそれほど大きくなく、したがって、企業内貿易ならびに関連貿易を合わせると、その貿易収支の赤字は巨額である(とりわけ企業内貿易においてその赤字額は大きい)。このことは、外国多国籍企業の企業内国際分業の構築は少なくともアメリカ経由では多くはまだ未完成である、あるいは本来的に射程外であることを示している。アメリカへの外国多国籍企業の進出は、アメリカでの先端経営技術の習得だったり、豊富な金融市場の活用だったり、グローバルな情報獲得や人的コネクションの形成にあるということがしきりと主張されていたが、真実はどうか。むしろアメリカの表面的な景気の良さが商業的な性格が濃厚な外国多国籍企業の対米進出を大いに惹起させたということの方が、事の本質を言い当てているだろう。

しかも一つの包括的なグローバル経済の成立とその発展は、その恩典を多国籍化の先導者であるアメリカ企業のみならず、遅れて多国籍化した各国の企業にもやがては均霑することになり、その結果、アメリカ多国籍企業の技術優位に裏付けられた製造業の国際生産の展開と、これら外国多国籍企業の商業活動中心の対米進出の進行という、著しい非対称性をもったものとして現れる。しかも後者のメリットをもっともうまく活用した日本企業の「集中豪雨的」輸出が進行すると、それを調整し、予定された方向へ誘導するアメリカ政府の政治力が物をいい、さらにはアメリカの金融化やサービス経済化というその戦略とも連動して事態が進行していくことになる。こうして政治、経済、軍事、イデオロギーまでもが一体となり、それらの連動した攻勢が日本に強くのしかかり、事あるごとに対日要求の難題が積み重ねられていき、しかも

次第にそれがエスカレートしていく姿が構造的に定着化し、日常化していく。かくて日本の政治的、経済的、軍事的、イデオロギ的「体制的従属国化」¹¹⁾が進むことになる。これはアメリカの対日依存と日本の対米従属が表裏一体となって展開される複合的な過程であり、アメリカの国内経済の「空洞化」が進めば進む程、対日要請が強まることになるが、日本企業はそれを好事として対米進出を強め、その内部に深く食い込むという一種の「ガン細胞」の役割を果たすという対応をとった。同床異夢の世界—もっと露骨に言えば、面従腹背の世界—の蔓延である。ともあれ、それを成功裡に主導しているかに見えるのは、まさに覇権国アメリカのスーパーパワーであり、日本はもろにその暴風に曝され、翻弄されることになる。なおこれがアメリカ貿易全体とどう関連しているかについては後に詳しく見ることになる。

そこでこの企業内貿易のうち、MOUSA - FP_Gだけを取り出して、産業別、国別にクロスさせてみてみよう（第10表）。まず最大の比率を占める日本多国籍企業（39%）だが、これは圧倒的に卸売りに比重をおいている（28.1%）。反対にEU多国籍企業は卸売り（13.8%）と製造（12.3%）はほぼ均衡していて、後者においては日本を凌駕（EUの368億ドルにたいして、日本は289億ドル）さえしている。この際立った対照性は産業別の動向にも当然反映されているはずだが、肝心の所では開示不可（D）になっていたり、産業別データがなかったりして、推測する以外にはない。これらのことは、外国多国籍企業の企業内貿易は在米多数株所有子会社（MOUSA）の外国本社（FP_G）との間の企業内貿易に集中し、そこでは本社からの巨額の輸入がなされ、その特徴は卸売りにある。そしてこれらの特性をもっともよく表しているのは、日本の多国籍企業であり、したがって、アメリカ貿易全体の巨額の赤字（入超化）はこの日本企業の行動パターンが主導しているものだといえよう。

次に多国籍企業の企業内貿易の目的別内訳を前節と同様、資本財（c）、再販売用（s）、そして再加工用（p）に分けて、それを国別（第11表）と産業別（第12表）に見てみよう。そうすると、前者では日本の比率が最も高く（43.8%）、なおかつそれは再販売用に向けられている（958億ドル、35.8%）。後者の産業別では中心をなす卸売り（60.2%）では当然に再販売用が、製造ではその反対に再加工用が多いが、特筆すべきは、製造の中の再販売用が再加工用とあまり変わらない程であることだ。それは開示されていない自動車やコンピュータでそうした性格のものが多くあるからだろう。そうすると、名目は製造企業に入ってきたものが、再加工されずに再販売されることが多いということになり、それに最初から卸売りとして入ってきたものを加えると、アメリカ国内での販売用に外国親会社から在米子会社に輸入されるものは合わせて7割を超えることになる。これは外国多国籍企業の対米進出の理由と在米子会社の役割を端的に表現している。そうすると、この主体の正体は誰かという関心が芽生えるのも当然かも知れない。なお、その他の外国企業677億ドルの内訳は第2図で示したように、親会社以外の同じ多国籍企業の在外子会社（FA）245億ドルと、その他外国企業432億ドルの合計値で、それらはこ

第 10 表 在米外国子会社 (MOUSA) — 外国親会社グループ (FPG) 企業内貿易：
国別産業別内訳 (2002 年)

(単位：100 万ドル，%)

国	産業	合計 (I + II + III)	I 製造						II 卸売り				III その他		
			化学	機械	コンピュータ・電子	電機	輸送機器	自動車	専門通信機器	電機	石油	農業機器			
カナダ		27,016	16,795	705	145	2,587	40	6,308	8,647	1,826	24	795	2,283	7	1,573
ヨーロッパ		82,127	44,580	14,284	3,221	5,401	599	14,138	35,465	13,455	1,580	4,559	4,094	(D)	2,082
フランス		9,127	6,088	3,182	102	407	(D)	1,187	2,816	2	40	(D)	0	(D)	223
ドイツ		34,230	18,910	2,442	1,638	1,616	110	11,701	15,237	12,484	(D)	195	6	3	82
オランダ		5,548	2,712	594	104	1,597	(※)	106	(D)	(※)	(D)	(D)	88	0	(D)
スウェーデン		5,038	1,044	216	272	27	(D)	259	3,897	(D)	(D)	(D)	(D)	0	96
スイス		8,120	6,812	5,541	166	(D)	36	1	1,138	(※)	37	43	(※)	(D)	170
イギリス		7,775	4,190	1,569	312	314	31	672	3,513	(D)	263	90	2,257	(※)	73
EU15 各国		71,602 (26.8)	36,835 (13.8)	8,579	3,038	4,474	563	14,067	32,896 (12.3)	13,455	1,516	4,496	3,167	(D)	1,871
LA・西半球		16,104	2,451	240	238	717	86	(D)	13,628	4,117	16	828	5,317	130	25
メキシコ		7,183	1,707	95	205	585	80	(D)	5,451	(D)	(D)	(D)	0	(D)	24
アフリカ		167	32	5	(※)	1	(※)	17	135	(D)	0	0	(D)	0	1
中東		5,479	5,096	(D)	(D)	89	0	(D)	377	2	(D)	23	(D)	0	6
OPEC		8,447	4,964	2	(D)	(D)	(※)	(※)	3,477	(※)	1	(D)	(D)	0	6
アジア・太平洋		134,818	32,578	1,095	1,584	12,108	442	13,945	101,811	47,685	16,482	21,603	951	198	429
日本		104,355(39.0)	28,889 (10.8)	957	1,395	9,983	396	13,744	75,168 (28.1)	(D)	13,345	10,626	(D)	(D)	299
韓国		19,281	(D)	15	(D)	44	0	114	18,965	8,524	1,416	(D)	205	1	(D)
合計		267,291 (100)	102,140 (38.2)	16,701	5,314	20,927	1,170	34,813	161,001 (60.2)	67,101	18,611	28,043	12,781	482	4,150

(注) OPEC はその加盟国が全て中東ではないが、別置するところがないので、便宜上、中東において、したがって中東合計よりも大きくなっている。

(D) …開示不可。(※) …50 万ドル未満。

(資料) ibid., Table III.H31.p184 より作成。

第 11 表 在米外国子会社への外国親会社ならびにその他外国企業からの輸入：

目的別、UBO 別内訳 (2002 年)

(単位：100 万ドル，%)

UBO	I 外国親会社グループから				II その他の外国企業から			
	(1)+(2)+(3)	(1)資本財	(2)再販売用	(3)再加工用	(1)+(2)+(3)	(1)資本財	(2)再販売用	(3)再加工用
カナダ	16,782	21	9,095	7,665	1,853	(D)	911	(D)
ヨーロッパ	94,638	255	61,017	33,367	43,200	557	29,260	13,383
フランス	11,326	29	5,302	5,996	3,281	437	1,565	1,279
ドイツ	16,915	127	29,538	7,250	20,471	15	17,386	3,070
オランダ	10,570	23	7,371	3,176	4,247	(※)	2,780	1,466
イギリス	12,638	50	4,286	8,302	8,706	17	3,337	5,352
EU15カ国	86,666 (32.4)	241	57,050 (21.3)	29,375 (11.0)	41,056	503	27,932	12,621
LA・西半球	9,660	(※)	(D)	(D)	5,671	31	(D)	(D)
アフリカ	213	0	28	184	187	(※)	134	52
中東	5,291	4	(D)	(D)	1,829	(D)	(D)	(D)
アジア	139,644	232	117,585	22,027	12,540	39	9,526	2,975
日本	117,084 (43.8)	220	95,763 (35.8)	21,102 (7.9)	10,839	26	8,354	2,458
韓国	19,444	12	18,990	441	522	12	477	33
アメリカ	863	0	367	496	2,451	0	22	2,429
合計	267,191 (100)	513	195,567 (73.2)	71,211 (26.6)	67,731	670	43,188	23,872

(注) (D) …開示不可。(※) …50 万ドル未満。100 億ドルを基準にして国名をあげた。

(資料) *ibid.*, Table III. H36. p189 より作成。

第 12 表 在米外国子会社への外国親会社ならびにその他外国企業からの輸入：

産業別目的別内訳 (2002 年)

(単位：100 万ドル，%)

産業	I 外国親会社グループから				II その他の外国企業から			
	(1)+(2)+(3)	(1)資本財	(2)再販売用	(3)再加工用	(1)+(2)+(3)	(1)資本財	(2)再販売用	(3)再加工用
製造	102,140 (38.2)	400	44,246 (16.6)	57,494 (21.5)	35,586	186	17,375	18,026
化学	16,701	24	3,417	13,261	2,006	46	287	1,673
製薬	10,523	8	2,032	8,484	681	2	210	469
コンピュータ・電子	20,927	(D)	(D)	(D)	4,258	(D)	(D)	(D)
輸送機器	34,813	149	(D)	(D)	17,002	18	(D)	(D)
自動車	32,329	149	(D)	(D)	16,874	18	(D)	(D)
卸売り	161,001 (60.2)	37	147,696 (55.3)	13,268 (5.0)	27,760	20	22,284	5,456
自動車	67,101	13	(D)	(D)	1,384	0	(D)	(D)
電機	28,043	2	27,022	1,019	1,980	0	1,906	74
石油	12,781	0	(D)	(D)	9,857	0	(D)	(D)
小売り	1,595	0	1,595	0	2,384	0	2,384	0
情報	119	(D)	(D)	(D)	746	(D)	(D)	(D)
金融・保険	0	0	0	0	0	0	0	0
不動産・レンタル・リース	286	(D)	(D)	(D)	196	0	(D)	(D)
専門・科学・技術サービス	299	(D)	(D)	(D)	17	(D)	(D)	(D)
その他の産業	1,852	4	1,595	253	1,040	458	470	112
合計	267,291 (100)	513	195,567	71,211	67,731	670	43,188	23,872

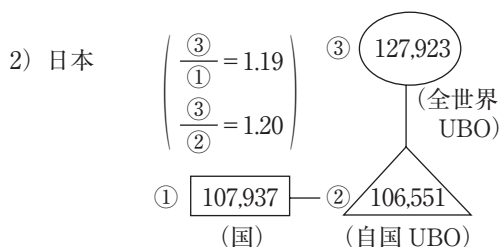
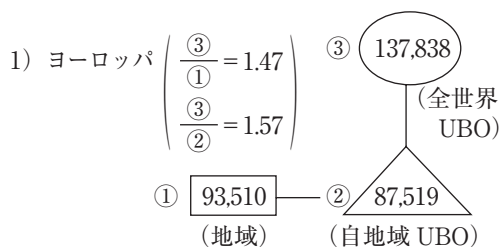
(注) (D) …開示不可。100 億ドルを基準にして個別産業をあげた。

(資料) *ibid.*, Table III. H35. p188 より作成。

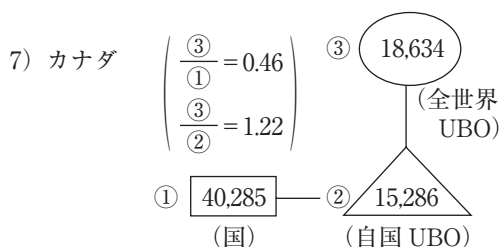
21世紀の多国籍企業の企業内貿易の特徴とその含意—USDIA2004とFDIUS2002の比較をもとに—(関下
 こでは統計上分離されていない。したがって、どれだけが企業内貿易に入るかは不明である。

そこで、在米外国子会社のデータ収集に当たって、BEAが特別に工夫しているUBO(最終
 所有者)という概念について、実態的にどこまで明らかにできているかを統計データの解析を
 通じて肉薄してみよう(第3図)。全部について図示することはできないし、またその必要も

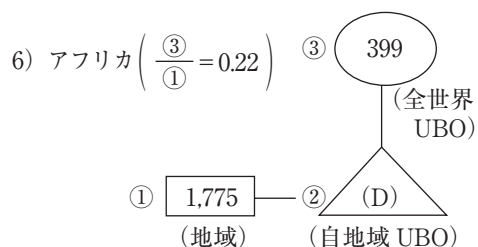
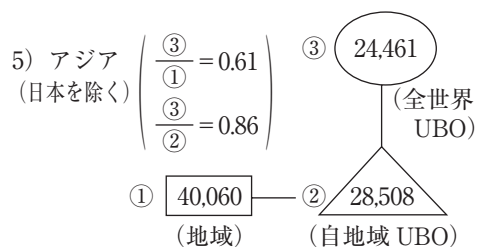
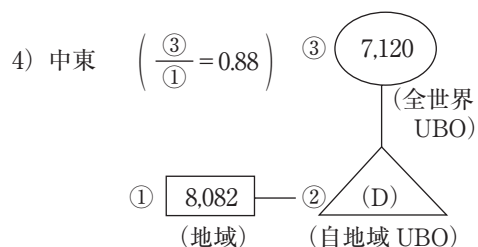
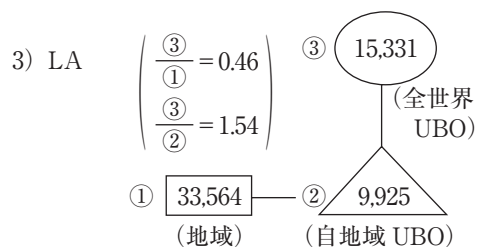
I 先進国型(国・地域<UBO)



III 特殊隣接型



II 途上国型(国・地域>UBO)



第3図 形式的所属国・地域と実体的UBOとの開差(トランスナショナル度)

※全世界総額はこれに不明分9,806を加えた335,021(百万ドル)。

(資料) ibid., Table III.H30, p183より作成。

ないだろうから、日本、ヨーロッパの先進国と、LA、中東、アジアなどの途上国に分けてその特徴を検出してみよう。ここでは、形式的な国家・地域を表している数字 (①) と、その中における自地域・国の占める数字 (②)、そして全世界的な UBO の展開となっているもの (③) の三つの概念がある。①は統計上、国・地域に所属しているもので、いわば形式的な—あるいは伝統的な国民経済的視点による—もの、③はその国・地域の UBO が全世界的に支配していると考えられる—つまりはグローバル経済の実体に沿った—もの、つまりは実体的な姿である。②は形式的な国・地域内での自己の国・地域にある UBO である。この三つの概念を繋げてみると、二つの傾向が出てくる。一つは形式 (①) よりも実体 (③) が大きい (> 1) 場合で、これを先進国型と呼ぼう。もう一つはその反対で、形式が実体を下回っている (< 1) 場合で、これを途上国型と呼ぼう。カナダは概念的には先進国だが、この数字を見ると、途上国並みである。しかしそれはカナダの占める地理的、歴史的な要因によるもので、もしメキシコに関するデータを入手できれば、おそらく同様の結果が得られるだろう。したがって、これを特殊隣接型と分類してみた。特殊隣接型が途上国型と同じ傾向を示すのは、実はアメリカによる支配がこれらの国にたいして強固で、これらの国自体の比率は低いからである。第9表で、アメリカ人(企業)UBOがおこなっている貿易を41億ドルとしているが、その多くはカナダ、メキシコを中心としていると考えて良いだろう。しかし実態はこの程度のものではないことは十分予想される。いずれにせよ、これらのことから、全世界的な UBO (実体) (③) が形式的な地域・国 (①) を上回る場合には、貿易のトランスナショナル度 (transnationality) ($③/①$) が進んでいるとし、その反対はトランスナショナル度が遅れているとしよう。つまり先進国 $>$ 発展途上国ならびに隣接国ということになる。また自国・自地域内の UBO (②) に対する全世界的な UBO (③) の割合 ($③/②$) は UBO のグローバル度合 (globality) を表すことになる。当然に1以上にならないと、グローバルな展開が進んでいないことになるが、先進国はもちろんのこと、カナダ、そしてメキシコを含む LA も1以上になっている。その点では途上国とは異なっていて、世界に大きく雄飛していることになる。なお、ここでは企業内貿易+関連貿易をデータとして使ったが、企業内貿易だけに限定しても、これらの傾向に変わりはない。本心を明かせば、アメリカの企業内貿易ならびに関連貿易に関してこそ、この UBO 概念に基づくデータを開示して欲しいものである。

最後に、前節と同様、SCB のデータを使って、時系列での在米多国籍企業子会社の企業内貿易ならびに関連貿易の動向を21世紀に関してまとめてみよう。第13表を見て欲しい。ただし、SCB の在米外国子会社 (MOUSA) の貿易活動に関するデータは前節で見たアメリカ多国籍企業の貿易活動のデータに比べると、簡素でやや不備である感は免れえない。関連貿易のデータがないし、親会社以外の他の外国子会社のデータもわからない。このように少ない資料からだが、まず明らかなことは、在米外国企業子会社の企業内貿易は一貫して赤字だったが、21世

第 13 表 多数株所有在米外国子会社 (MOUSA) の企業内貿易推移: 1997—2008 年

(単位: 100 万ドル, %)

	1997 年	1998 年	1999 年	2000 年	2001 年	2002 年
I MOUSA 輸出	128,394	136,949	140,808	150,911	145,525	140,510
①うち親会社 (FPG) 向け	61,288	56,115	58,385	64,785	64,442	64,572
(i)米全輸出に占める MOUSA 輸出の比率	18.6%	20.1%	20.2%	19.3%	20.0%	20.3%
(ii)米全輸出に占める親会社向け輸出の比率	8.9%	8.2%	8.4%	8.3%	8.8%	9.3%
II MOUSA 輸入	249,310	277,909	312,865	354,613	333,855	335,021
②うち親会社 (FPG) から	193,969	199,524	225,132	267,187	260,633	267,291
(i)米全輸入に占める MOUSA 輸入の比率	28.6%	30.5%	30.5%	29.1%	29.3%	28.8%
(ii)米全輸入に占める親会社からの輸入の比率	22.3%	21.9%	22.0%	21.9%	22.8%	23.0%
III 収支 (I - II)	-120,916	-140,960	-172,087	-203,702	-188,330	-194,511
③MOUSA - FPG間[(I - ①) - (II - ②)]	-132,681	-143,409	-166,747	-202,402	-196,191	-202,719

	2003 年	2004 年	2005 年	2006 年	2007 年	2008 年
I MOUSA 輸出	147,643	155,507	174,318	198,003	217,560	232,413
①うち親会社 (FPG) 向け	71,188	74,784	80,815	89,232	107,845	116,560
(i)米全輸出に占める MOUSA 輸出の比率	20.4%	19.0%	19.2%	19.1%	18.9%	18.1%
(ii)米全輸出に占める親会社向け輸出の比率	9.8%	9.1%	8.9%	8.6%	9.4%	9.1%
II MOUSA 輸入	356,756	394,463	448,911	502,589	550,917	566,925
②うち親会社 (FPG) から	290,492	320,268	359,059	399,954	427,160	451,919
(i)米全輸入に占める MOUSA 輸入の比率	28.4%	26.8%	26.8%	27.1%	28.2%	26.9%
(ii)米全輸入に占める親会社からの輸入の比率	23.1%	21.8%	21.5%	21.6%	21.8%	21.5%
III 収支 (I - II)	-209,113	-238,956	-274,593	-304,586	-333,357	-334,512
③MOUSA - FPG間[(I - ①) - (II - ②)]	-219,304	-245,484	-278,244	-310,722	-319,315	-335,359

(注) アメリカの輸出と輸入に関する原資料はここには提示されていない。

(資料) U.S.Department of Commerce, *Survey of Current Business*, November 2010, Table7 より作成。

紀に入ってその赤字幅は次第に膨らんできていることである (1997 年の 1291 億ドルから、2008 年には 3345 億ドルに 2 倍以上、3 倍近く増加)。これは MOUSA - FPG 貿易においても同様である。先の第 1 表で見たアメリカ貿易収支の赤字は 2008 年に 8346 億ドル (国際収支ベース) だから、その 40% 程をこの在米外国子会社が作り出していることになる。アメリカ経済のグローバル化の進展は、国民経済範疇で捕捉されるアメリカ貿易収支の赤字を回復不可能な水準にまで追い込んでいる。とりわけ、在米外国子会社は外国親会社との紐帯が強く、しかも再販売用を中心とし、卸売りが多いという性格が貫かれているため、この傾向は不可逆的ですからある。その中心に在米日系子会社が位置している。2007 年対米直接投資ベンチマークサーベイに関する暫定的な集計結果によると、日系在米子会社の貿易活動は輸入 1794 億ドル (うち親会社からは 1600 億ドル)、輸出 523 億ドル (同じく 297 億ドル) で、入超額は 1271 億ドル (同 1303 億ドル) だとしている¹²⁾。この年の貿易赤字は同じく第 1 表によれば 7759 億ドルだから、その 16.4% を日系在米子会社が生みだしていることになる。すさまじいばかりである。いずれにせよ、本稿で検出した基本傾向は 21 世紀の最初の 10 年間に変わらずに貫かれているといえよう。第 1 節で述べたように、アメリカ多国籍企業の企業内貿易においても日本は突出した黒字地帯を構成しているから、この両者を合わせると、アメリカ多国籍企業と日本多国籍企業は

両国市場を股にかけて相互浸透, 相互交流し合っていて, 両者にとっては事実上, 単一市場 (= 「日米市場」) が形成されているかのようである。それはグローバル市場の中の, 特別な「局地的な市場圏」とでもいうべきものを構成していることになる。したがって, これは事実上の単一市場化であり, その実体からすれば, 日米別々の国民経済なるものは, 「一個の虚構 (フィクション)」に過ぎないとさえいえるだろう。

おわりに

本稿は5年に1度実施されるアメリカの対外直接投資と外国の対米直接投資のそれぞれのベンチマークサーベイ (前者が2004年, 後者が2002年) のデータを基にして, 両者を比較対照しながら, 21世紀の多国籍企業の企業内貿易と関連貿易に関して, 詳しく分析した。その内容は繰り返さないが, この分析によってもっとも衝撃的だったのは, アメリカ多国籍企業の企業内貿易が1990年代末に赤字に転じたということである。このことはアメリカ多国籍製造企業の国際生産の行方に暗い影を投げかけ, アメリカ多国籍製造企業の生産優位と企業内国際分業のメリットに疑問符を投げかけることになった。そしてそれは生産本意の世界的集積体から知財優位の多国籍知識集積体への転換, 変質化を促すことになる。つぎに, このことはアメリカ国内生産の停滞, つまりは「空洞化」を否が応でも進めることになる。アメリカ多国籍企業の海外進出による「空洞化」の穴埋めとして期待された外国多国籍企業の対米進出—とりわけ日系多国籍企業への強い要請—は, その期待とは反対に, アメリカ市場の魅力に魅せられて, 販売活動に重きを置く行動に終始している。その結果, 「空洞化」の穴埋めはできていない。そうすると, 生産の拠点の拠点は労働力の豊富な, グローバル時代のモノづくりの拠点, 「世界の工場」= 中国を先頭とするアジアへと益々集中するようになる。そしてその後背にはアフリカがスタンバイしている。かくて知財王国アメリカ対「世界の工場」中国を双頭—管制高地—とするスーパーキャピタリズムの時代が全面的に開花する。それはアメリカ企業にとって, 日本は一個の通過点 (「ジャパンパッシング」) にしかすぎなくなる。しかしここでは企業内国際分業に基づく内部化路線ばかりでなく, それと並んで, 現地の地場企業との多様な提携関係に基づく企業間国際提携が台頭し, 併走する新たな時代の到来をもたらす。これはアメリカ多国籍知識集積体の優位性と, その下への製造企業の包摂・従属化を一面では生み出すが, しかしそれとて一時的な状況に終わる可能性が高い。やがては後発多国籍製造企業の知財化を生み出すだろう。また地場企業の成長と発達は, 当該国の政策的誘導と巧みにミックスされた場合には, その自立化の可能性を拡大できるだろう。それにはなによりもこれらの諸国家の共同歩調や連合・連帯が必要で, グローバル時代にふさわしい強固で柔軟な連帯の輪を広げられるか否かがその鍵となろう。とすると, グローバル時代における国家主権の根拠をどこにおくか。伝統的な一国

21世紀の多国籍企業の企業内貿易の特徴とその含意—USDIA2004とFDIUS2002の比較をもとに—(関下)
主義的ナショナリズムと、それを越えた国家連合的なスーブラナショナリズムとの役割分担と両者の兼ね合いが難しい政策課題となる。そして揺らぎつつある製造業多国籍企業の知財化の上に、それとは不照応的な強力な金融のグローバル化と強大な核軍事力を乗せ、それに依拠する覇権国アメリカの足下はどうであろうか。盤石どころか、極めて脆弱な地盤の上に組み立てられているのが見取れる。だからこそ、「体勢的従属国」日本の支援と助成一露骨に言えば、滅私奉公ぶり—が益々アメリカにとって大事になる。だがそれとて、面従腹背の世界であるとすれば、やがては蜃気楼のごとく一場の夢と化すか、あるいはバベルの塔のごとく自壊しまうのか。その想いに強く駆られるのは、一人筆者のみであろうか。(2011年7月20日脱稿)

注

- 1) 詳しくは関下稔『現代多国籍企業のグローバル構造—国際直接投資・企業内貿易・子会社利益の再投資—』文眞堂、2002年、参照。なお最近、再度このことに関して言及した。同「21世紀の多国籍企業概説：日—米—中トライアングル関係の経済的基軸を考える」『立命館国際地域研究』34号、2011年10月、参照。
- 2) 詳しくは関下稔『多国籍企業の海外子会社と企業間提携—スーパーキャピタリズムの経済的両輪—』文眞堂、2006年、同『国際政治経済学の新機軸—スーパーキャピタリズムの世界—』晃洋書房、2009年、参照。
- 3) これを提唱したIBM会長のサミュエル・J・バルミサーノはThe Globally Integrated Enterprise, *Foreign Affairs*, May/June 2006. その他でその内容を披瀝し、また21世紀のアメリカの新たな競争戦略の転換を訴えた「イノベートアメリカ」をとりまとめて、アメリカ産業界、政界に大きなインパクトを与えた。Council on Competitiveness, *Innovate America, Thriving in a World of Challenge and Change*, 2004. なおこれらに関しては関下稔「21世紀アメリカの競争力強化思想の旋回—「イノベートアメリカ」の深層に迫る—」『立命館国際研究』23巻1号、2010年6月、において詳しく検討した。
- 4) たとえば東芝研究開発センター(内平直志、京屋祐二、Sun K. Kim、前田勝弘、小沢正則、石井浩介)のスタッフによる共同報告「製造業のサービスの分類法と事例による企画設計支援」The 21st Annual Conference of the Japanese Society for Artificial Intelligence, 2007.
- 5) *U.S. Direct Investment Abroad: 2004 Final Benchmark Data*, U.S. Department of Commerce Bureau of Economic Analysis, U.S. Government Printing Office, November 2008, ならびに *Foreign Direct Investment in the United States: Final Results From the 2002 Benchmark Survey*, U.S. Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis, U.S. Government Printing Office, October 2006.
- 6) 最近のものとしては、関下稔「21世紀の多国籍企業概説：日—米—中トライアングル関係の経済的基軸を考える」前掲、参照。
- 7) 詳しくは関下稔『現代アメリカ貿易分析—バクス・アメリカーナの生成・展開・再編—』有斐閣、1984年、同『現代世界経済論—バクスアメリカーナの構造と運動—』有斐閣、1986年、参照。
- 8) 詳しくは関下稔『現代多国籍企業のグローバル構造』前掲、第13章、参照。
- 9) 同上、第13章、14章ならびに関下稔「在米外国子会社の貿易活動—Foreign Direct Investment in the U.S. 1992の分析をもとにして—」(1)『関西大学商学論集』第42巻、第2号、1997年6月、(2)『立

命館国際研究』10巻1号, 1997年5月, 同「在米外国子会社の生産・蓄積活動—Foreign Direct Investment in the U.S. 1992の分析を通じて(1)—」『立命館国際研究』12巻2号, 1999年12月参照。

- 10) 詳しくは *Foreign Direct Investment in the United States, op.cit., Methodology M-7 and M-8* 参照。
- 11) 日本の「体制的従属国」化に関しては関下稔『国際政治経済学要論—学際知の挑戦—』晃洋書房, 第13章, 2010年, 参照。
- 12) U.S.Department of Commerce, *Survey of Current Business, Operations of U.S.Affiliates of Foreign Companies: Preliminary Results From the 2007 Benchmark Survey, November 2009, Table 16.p.59.*

(関下 稔, 立命館大学特任教授)

Intrafirm Trade of Transnational Corporations in the 21st Century

Transnational Corporations (TNC) are a major actor in the global economy of the 21st century and are playing a very important role on international production, international trade and international investment all over the world. In 2007, U.S. affiliates of foreign companies accounted for 19 percent of U.S. exports of goods and for 27 percent of imports of goods. Much of the trade in goods by affiliates, to which belonged nearly 50 percent of exports and about 80 percent of imports, is accounted for by intrafirm transactions between the affiliates and their foreign parents or other member companies of their parent groups. On the other hand, in 2008, U.S. exports of goods that involved U.S. parents or their majority-owned or minority-owned foreign affiliates, accounted for 595.6 billion dollars and shared 46.3 percent of total U.S. exports of goods. TNC-associated imports of goods were 768.1 billion dollars in the same year. These amounts are very huge and essential to the international trade of the world.

In this paper we analyze in detail the intrafirm trade of U.S. transnational corporations and foreign transnationals with two benchmark surveys conducted by the Bureau of Economic Analysis of U.S. Department of Commerce, titled U.S. Direct Investment Abroad: 2004 Final Benchmark Data, and Foreign Direct Investment in the United States: Final Results From the 2002 Benchmark Survey. We focus on three categories of trade in goods shipped to affiliates from parent companies: capital equipment, goods for further manufacture, and goods for resales without further manufacture. The increase of ratio of goods for further manufacture to exceed two other categories, which are capital equipment and goods for resale without further manufacture, is evidence of the progress of international intrafirm division of labor and the development of international production of transnationals.

(SEKISHITA, Minoru, Professor, Ritsumeikan University)

